

BAB I

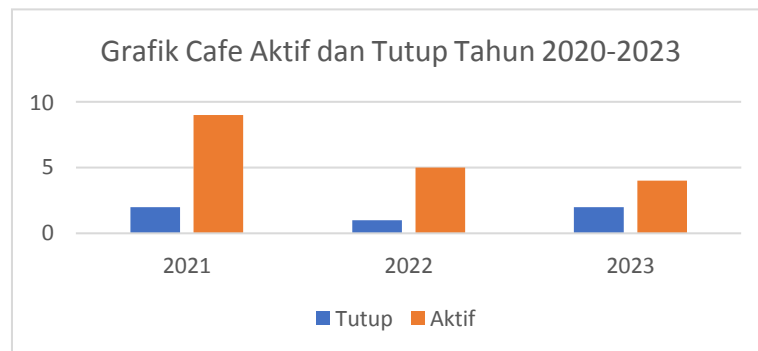
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan bisnis tidak bisa lagi dihindari di masa teknologi ini. Semua pelaku bisnis harus memiliki terobosan baru untuk dapat bersaing. Setiap pelaku usaha dituntut untuk mampu melihat peluang dan risiko yang mungkin terjadi, hal tersebut harus dilakukan agar tidak kalah dalam persaingan.

Tingkat persaingan usaha makanan atau kuliner di kota Jambi ini sangat ketat, karena setiap pengusaha senantiasa berusaha untuk dapat meningkatkan pangsa pasar dan meraih konsumen. Banyaknya usaha bermunculan baik usaha kecil maupun besar berdampak pada persaingan yang ketat antar pengusaha, terutama persaingan yang berasal dari perusahaan sejenis. Usaha kuliner itu sendiri merupakan bidang UMKM yang perlu dipertahankan karena memberikan lapangan kerja. Salah satu yang dianggap cukup ramai dalam persaingan yang semakin ketat ini adalah bisnis dibidang makanan/kuliner dan yang paling banyak diminati adalah café.

Menurut (Sandi, 2016) Café adalah tempat yang menawarkan makanan dan camilan dengan pelayanan terhadap tamu dengan suasana yang santai yang sangat cocok untuk berkumpul dan bersantai bersama teman, sahabat, keluarga sambil menikmati makanan dan minuman di tempat tersebut. Café sendiri memiliki daya tarik sendiri supaya membuat konsumen merasa nyaman dan betah menghabiskan waktunya.



Gambar 1.1 Grafik Café Aktif dan Tutup tahun 2021-2023

Sumber : Google dan Data di olah (2023)

Berdasarkan data yang didapatkan pada gambar 1.1 terdapat 30 café yang beroperasi di Jambi dan setelahnya ada 8 café yang sudah tidak beroperasi dari tahun 2021– 2023. Javas Cycle merupakan café yang baru beroperasi dalam 8 bulan terakhir. Javas Cycle termasuk café yang cukup populer meskipun termasuk baru beroperasi yang beralamat di Jl.H. Adam Malik, The Hok, Kec.Jambi Selatan, Kota Jambi, Jambi 36138. Buka dari pukul 08:00 WIB sampai 23:00 WIB, Café ini milik perorangan yang di kelola sendiri dengan promosi melalui media social instagram dan dari mulut ke mulut (*mouth to mouth*) berdasarkan pengalaman pengunjung yang makan dan minum.



Gambar 1.2 Promosi Javas Cycle

Sumber : Instagram Javas Cycle

Dalam media melalui instagram seperti gambar 1.2. Konsep café yang digunakan yaitu outdoor dan indoor, dengan menjelaskan berbagai fasilitas antara lain: AC, tanaman hias, meja dan kursi , toilet, CCTV keamanan , dan live musik.

Inovasi produk sangat menentukan suatu usaha baik produksi atau jasa, maka perlu inovasi yang baik bagi café Javas Cycle. Inovasi berujung pada memperkenalkan produk baru. Tipe produk baru berkaitan dengan strategi apa yang ingin dicapai oleh perusahaan tersebut. Inovasi harus dilakukan secara berkelanjutan oleh perusahaan karena sudah merupakan kebutuhan dasar agar mampu menciptakan dan mengembangkan keunggulan produk dalam persaingan, karena para konsumen menggunakan keunggulan produk sebagai indikator untuk menilai produk tersebut (Diponugroho, 2015).

Selain inovasi ,sebuah usaha memerlukan strategi khusus adapun menurut (Sofjan, 2013) strategi pemasaran merupakan arahan agar tujuan dari perusahaan tersebut berkembang dari waktu ke waktu, sehingga perusahaan memiliki kekuatan agar dapat menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Strategi pemasaran merupakan salah satu cara untuk memenangkan sebuah persaingan sesama bisnis baik perusahaan yang memproduksi barang atau pun jasa. Strategi pemasaran adalah salah satu dasar dalam menyusun perencanaan perusahaan secara keseluruhan agar dapat bertahan dari kerasnya persaingan yang dihadapi perusahaan pada umumnya.

Menurut (Kotler dan Keller, 2016), keputusan pembelian adalah tindakan dari konsumen untuk mau membeli atau tidak terhadap produk. Dari berbagai faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk atau

jasa, biasanya konsumen selalu mempertimbangkan kualitas dan produk sudah yang sudah dikenal oleh masyarakat. Selain beberapa faktor tersebut kualitas pelayanan dan lokasi yang strategis juga merupakan faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian.

Café ini lebih berfokus dalam hal cita rasa varian menu makanan dan minuman dan kenyamanan konsumen. Bahan baku yang digunakan adalah bahan baku yang berkualitas dengan menggunakan bahan yang premium.

Berikut ini adalah daftar makanan dan minuman yang ada di cafe Javas Cycle kota Jambi:

Beverage		
CLASSIC		
Espresso single	Rp.12.000,-	
Espresso double	Rp.15.000,-	
Latte	Rp.22.000,-	
Americano	Rp.20.000,-	
V-60	Rp.22.000,-	
Javanese	Rp.22.000,-	
Sanger	Rp.17.000,-	
MOCKTAIL		
Red kiss	Rp.28.000,-	
Berry Lagon	Rp.28.000,-	
Hello Strawberry	Rp.28.000,-	
Yellow Claw	Rp.30.000,-	
Strawberry mocktail	Rp.28.000,-	
ICE BLEND		
Creamy Cookies	Rp.29.000,-	
Caramel Chip	Rp.30.000,-	
Strawberry blend	Rp. 30.000,-	
ESPRESSO- MILKY BASED		
Jav coff	Rp.20.000,-	
Caramel latte	Rp.26.000,-	
Van Gal	Rp.27.000,-	
Chochohazel	Rp.27.000,-	
Cappucino	Rp.23.000,-	
Klepon coffee	Rp.23.000,-	
Mocacino	Rp.23.000,-	
JC strawberry	Rp.23.000,-	
JC mangga	Rp.23.000,-	
MILKY BASED		
Matcha	Rp.26.000,-	
Chocolatte	Rp.26.000,-	
Red Velvet	Rp.26.000,-	
Charcoal milky	Rp.26.000,-	
Taro milk	Rp.26.000,-	
Mango milk	Ro.26.000,-	
OTHERS		
Lemon Tea	Rp.16.000,-	
Lychee Tea	Rp.20.000,-	
Strawberry Tea	Rp.20.000,-	
Jahe Sereh Madu	Rp.17.000,-	
Mineral	Rp. 9.000,-	
Lychee Takult	Rp.27.000,-	
Nango Yakult	Rp.27.000,-	

Gambar 1.3 Daftar menu minuman

Sumber: Javas Cycle

Berdasarkan pada gambar 1.1 di atas terdapat berbagai macam jenis minuman, yang dibagi menjadi 6 bagian yaitu *classic*, *mocktail*, *espresso milky-based*, *ice blend*, *milky based*, dan *others*. Dari beberapa menu minuman tersebut terdapat beberapa *best seller* yaitu kopi susu gula aren, *creamy cookies*, cappucino. Javas

cycle membuat inovasi produk terbaru yaitu dari kopi susu gula aren dibuat inovasi baru yaitu *Klepon Coffee* yang memakai pandan aren sebagai bahan utama dalam produk *Klepon Coffee*.

Javas Cycle food	
MIE GORENG JAVAS	RP.20.000
NASI GORENG KAMPUNG.	RP.20.000
AYAM GORENG GURIH	RP.25.000
AYAM BAKAR.	RP.25.000
CHICKEN KATSU.	RP.25.000
NILA PANGGANG.	RP.35.000
SOP TULANG.	RP.45.000
ROTI BAKAR STRAWBERRY	
ROTI BAKAR KACANG.	RP.20.000
ROTI BAKAR COKLAT.	
CHOCO BANANA.	RP.18.000
CHOCO CHEESE BANANA.	RP.20.000
MATCHA BANANA.	RP.18.000
TIRAMISU BANANA.	RP.18.000
FRENCH FRIES.	RP.20.000
MIX PLATTER ORIGIN.	RP.25.000
MIX PLATTER FAMILY.	RP.50.000
SINGKONG YUMMY.	RP.15.000
CIRENG AYAM.	RP.15.000

Gambar 1.4 Daftar menu makanan

Sumber: Javas Cycle

Dari gambar 1.2 diatas, Javas Cycle menyediakan makanan yang terdiri dari makanan berat dan makanan ringan dengan varian harga yang masih terjangkau. Terdapat beberapa menu makanan yang paling *best seller* yaitu nasi goreng, mie goreng jayas, *french fries*, dan *mix platter*. Berdasarkan varian menu *best seller* peneliti melakukan wawancara untuk mengetahui bagaimana konsumen menentukan suatu pembelian.

Melihat varian minuman yang menjadi inovasi baru yaitu klepon coffee dan 6 bagian produk unggulannya yang membuat konsumen memiliki kesempatan

untuk memilih minuman sesuai selera yang diinginkan konsumen.

Untuk meningkatkan loyalitas pelanggan yang berkunjung ke Café ini diperlukan inovasi produk dan strategi pemasaran yang baik dengan jangkauan harga yang dapat menjangkau seluruh lapisan baik lapisan menengah kebawah maupun menengah keatas sehingga bisa mencapai target yang diinginkan Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan, penulis ingin meneliti judul tentang “PENGARUH INOVASI PRODUK DAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA USAHA KULINER DI JAVAS CYCLE”.

1.2 RUMUSAN MASALAH

1. Apakah inovasi produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada usaha kuliner Di Javas Cycle kota Jambi?
2. Apakah strategi pemasaran berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada usaha kuliner di Javas Cycle kota Jambi?
3. Apakah inovasi produk dan strategi pemasaran mempengaruhi secara simultan terhadap keputusan pembelian di Javas Cycle kota Jambi?

1.3 BATASAN MASALAH

Agar penelitian ini tidak merambat keluar dari pembahasan dan berfokus pada topik yang diangkat, maka penelitian“ Pengaruh kualitas produk dan strategi pemasaran terhadap keputusan pembelian di Javas Cycle kota Jambi “ dibatasi pada:

- a. Mencakup subjek pada konsumen di Javas Cycle kota Jambi.

- b. Faktor seputar inovasi produk dan strategi pemasaran produk yang digunakan pada Javas Cycle kota Jambi.

1.4 TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk mengetahui apakah inovasi produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Javas Cycle kota Jambi.
2. Untuk mengetahui apakah strategi pemasaran berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Javas Cycle kota Jambi
3. Untuk mengetahui apakah inovasi produk dan strategi pemasaran secara simultan mempengaruhi keputusan pembelian di Javas Cycle kota Jambi.

1.5 MANFAAT PENELITIAN

1.5.1 Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi referensi dan sumber untuk menambah wawasan kepada mahasiswa, masyarakat dalam melakukan pengembangan ilmu terutama yang berkaitan dengan variabel yang diteliti seperti inovasi produk dan strategi pemasaran terhadap keputusan pembelian.

1.5.2 Manfaat praktisi

- Bagi perusahaan
Sebagai bahan pertimbangan dan masukan untuk kedepannya. Begitu pun untuk perusahaan lain yang bergerak dibidang kuliner untuk dapat mempelajari tingkat persaingan bisnis dan lokasi bisnis terhadap pertumbuhan usaha.

- Bagi penulis

Penelitian ini dapat memberikan wawasan sehingga penulis dapat menambah pengetahuan tentang tingkat persaingan bisnis dan lokasi bisnis terhadap ketumbuhan usaha.

- Bagi pihak lain

Hasil penelitian dapat dijadikan sumber referensi bagi pembaca sebagai ilmu pengetahuan tambahan khususnya yang akan mengadakan penelitian dan bisa bermanfaat dimasa yang akan datang.